



CAI
SA 80
-U36

The Supplier

An information bulletin for suppliers



No. 9 Winter 1990/91

Inside

Insightful seminars	3
FST phase-out	4
Simplified documents	5
Quality management	6
Major Crown projects	8

The Supplier is published by the Communications and External Relations Directorate of Supply and Services Canada. Correspondence may be addressed to:

The Supplier
Communications and External
Relations Directorate
Supply and Services Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0S5

Issued under the authority of the
Minister of Supply and Services

© Minister of Supply and Services
1990

ISSN 0835-8745



Printed on paper
containing recovered waste.

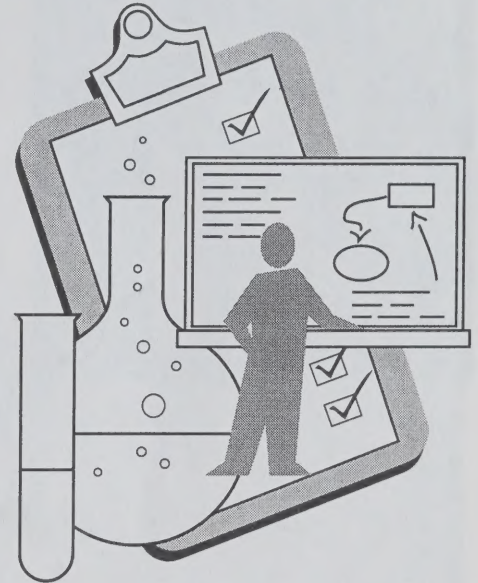
Open bidding extends to services in 1991

Services procurement opportunities will become part of Supply and Services Canada's (SSC) Open Bidding initiative January 1, 1991, making it easier for Canadian suppliers to gain entry into the federal government market.

Beginning in the new year, specified services requirements valued at \$25,000 or more will appear in the daily *Government Business Opportunities* (GBO) publication and on the Procurement Opportunities Board (POB), an electronic information exchange which suppliers can access easily using a personal computer (see *The Supplier*, No.8). A second set of new services opportunities will begin April 1, 1991 (see chart, page 7).

When the addition of competitive services requirements worth \$25,000 or more is complete in April, a further 5,000 new opportunities will have been added to Open Bidding — an increase of 50 per cent.

The POB/GBO will list professional services procurements for suppliers across Canada in areas such as management training, commercial testing laboratory services, engineering and quality assurance services. As well, opportunities for systems

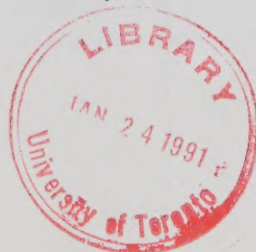


integration and third party maintenance of EDP hardware and for software will be included.

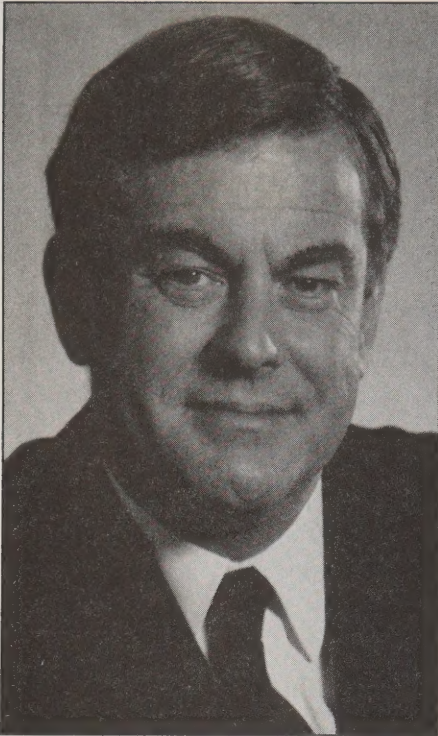
Suppliers will also be made more fully aware of business south of the border after January 1, when free trade opportunities from the United States are added to the POB. Until now, these opportunities were only available in the GBO, but once on the POB, they will be even easier to access.

These changes are the latest initiatives in SSC's effort to make Canadian businesses more

Open Bidding continues,
page 7



From the Minister's desk...



A new year – a new opportunity

This issue of *The Supplier* brings welcome news for many suppliers – the news that opportunities for services contracts will now be announced on our Procurement Opportunities Board (see *The Supplier*, No. 8) and in our daily publication, *Government Business Opportunities*.

Canadian service firms will now have quick access to news about the government's needs for services worth \$25,000 or more. It's another step in the process of opening up government procurement, making it fairer for all companies, no matter where in Canada they are located. At the same time, domestic competition is enhanced, helping Canadian businesses become more competitive on the international market.

This initiative is another spin-off from the minister/industry dialogues I started over a year ago to help me understand your concerns and needs. I kept hearing that you wanted me to make business opportunities more accessible by eliminating as much paperwork and unnecessary delays as possible.

You'll see in this ninth issue of *The Supplier* that we continue to work at simplifying our procedures and trying to get rid of the obstacles that get in the way of efficiency in the procurement process. That was one of the goals I set when I became Minister of Supply and Services nearly two years ago and it's one I'm still pursuing.

I'm looking forward to meeting with many more of you in the coming months at seminars organized by our regional offices and the department's Centre for Supplier Promotion. I'm sure that those of you who have attended the Centre's events in the past have found them to be a useful and practical way of finding out how we can help each other. Let's celebrate the first anniversary of the Centre's activities by making sure we make them work, and make them better. Keep those comments and suggestions coming.

In 1991, as in 1990, we will all find ourselves facing major economic challenges. All the more reason to continue the spirit of mutual cooperation we have enjoyed in the past.

Paul Doherty

Seminars insightful, say suppliers

The Supplier Promotion Program is receiving high marks from the business community for its series of seminars explaining better ways to participate in the procurement process.

The Supplier Promotion Seminars are conducted by SSC staff across Canada, and are designed to improve suppliers' understanding of the procurement process and advise businesses on how to compete for a share of the federal government market.

In addition, our regional offices are working closely with Chambers of Commerce and other business organizations to update suppliers on the latest procurement initiatives.

By the end of 1990, more than 100 sessions will have been attended by both new and experienced suppliers.

Two levels of seminars currently exist, with 35 topics that can be tailored to meet specific supplier needs in each region. "Let's Do Business" (Level I) provides new and potential suppliers with basic information on how to sell to the federal government. "Let's Do Business Better" (Level II) targets the more experienced supplier with specific advice on how to deal with SSC effectively and efficiently.

Open Bidding continues to be a central theme at every seminar, focussing on the Procurement Opportunities Board (POB). The POB, an electronic bulletin board introduced by SSC last year, gives suppliers immediate access to procurement opportunities. (see *The Supplier*, No. 8).

A sample of the topics which can be discussed in the seminars

includes: how to market to the federal government; standing offers; how to write a better proposal; product qualification; and an overview of the procurement process.

Seminar evaluations have elicited praise from suppliers who have attended, and have identified additional topic areas of interest.

The Supplier Promotion Program was launched in 1989, after Supply and Services Canada recognized the need for a more co-ordinated approach to informing business about procurement. Consequently, the Centre for Supplier Promotion was established to organize,

develop and produce the information packages and other support materials used by SSC staff at the seminars.

While seminars are a large part of its mandate, the Centre has increasingly become a common referral point for businesses seeking information about SSC and its procurement programs.

For more information about seminars in your area, or for other federal government procurement information, contact your regional Supply and Services office or the Centre for Supplier Promotion at (819) 956-2103.



Richard Houde (right), Acquisitions Manager, Eastern Quebec Region, discusses procurement with Lieutenant Colonel Alain Dubeau during a seminar at Canadian Forces Base Bagotville.

Phase-out of Federal Sales Tax: Impact on Contract Prices

The Goods and Services Tax (GST) will take effect on January 1, 1991 according to the proposed schedule. On the same date, the Federal Sales Tax (FST) will come to an end. When this happens, prices in government contracts and standing offers will be adjusted to reflect the change.

Adjustments will not be required on contracts that are "FST Extra" or "FST Exempt". Similarly, contracts which have all deliveries completed before elimination of the FST require no amendment. In all other contracts and standing offers, however, Supply and Services Canada (SSC) will seek price reductions that reflect your savings as a result of the end of the FST.

Detailed renegotiation of contracts valued at less than \$25,000 is not cost

effective in most cases. However, price reductions should apply to these contracts. Therefore, SSC and its customer departments expect you to adjust the prices on your invoices for any such contracts with deliveries to be made after the GST comes into effect. We will accept appropriate and reasonable reductions in price in place of formal renegotiation.

If you pay the FST directly you should reduce the price by the full amount of the FST which applies to your products.

It may be difficult to calculate the amount of FST present in current prices. The document *FST Inventory Rebate*, provided by Revenue Canada as part of the transition from the FST to the GST, may provide the basis for calculation. Information on this rebate will be sent to you by Revenue Canada when you register for the GST. Revenue Canada's publication *GST Memorandum-900* explains it in detail.

Another source of information will be your own suppliers. Reductions in costs due to the disappearance of the FST should also be passed on to government purchasers.

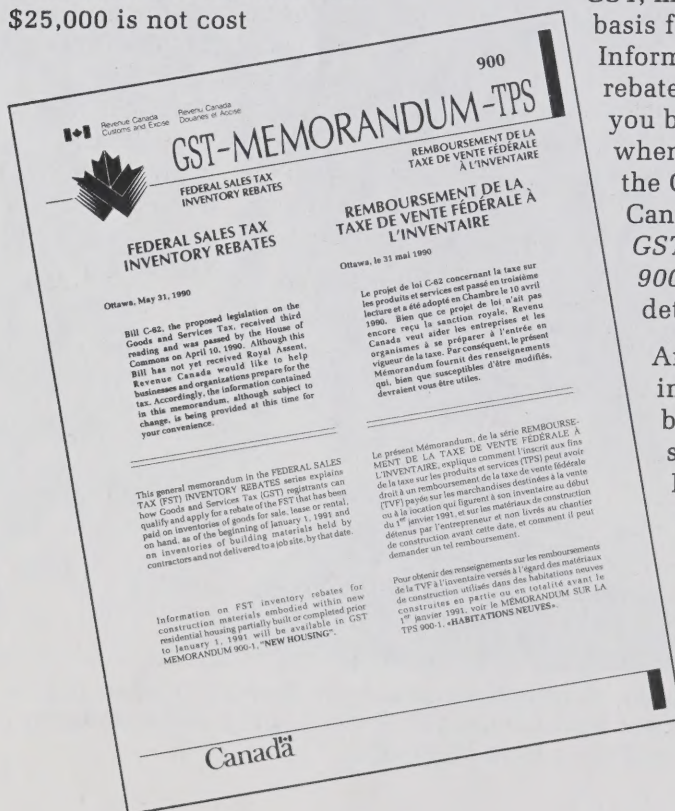
The amount of the reduction must be shown separately for each item on your invoices. This will let us know that you have made the necessary adjustments and ensure timely processing of your invoices.

If the consignee department or agency is concerned about the reduction shown on your invoice, it will be referred to Supply and Services Canada. We will then deal with it in detail. This may delay the processing of your invoice while SSC negotiates a proper price reduction.

SSC contracting officers will be contacting suppliers directly to deal with contracts for more than \$25,000. We will be renegotiating these contracts on a case by case basis.

Supply and Services Canada issues contracts on behalf of 150 government departments and agencies. Many of these departments and agencies also issue contracts on their own behalf. This notice deals only with contracts SSC has issued. Other departments and agencies may also contact you about the contracts they have issued.

You may direct any questions on this procedure to the Supply and Services Canada contracting officer responsible for your contract(s).



Procurement documents to be simplified

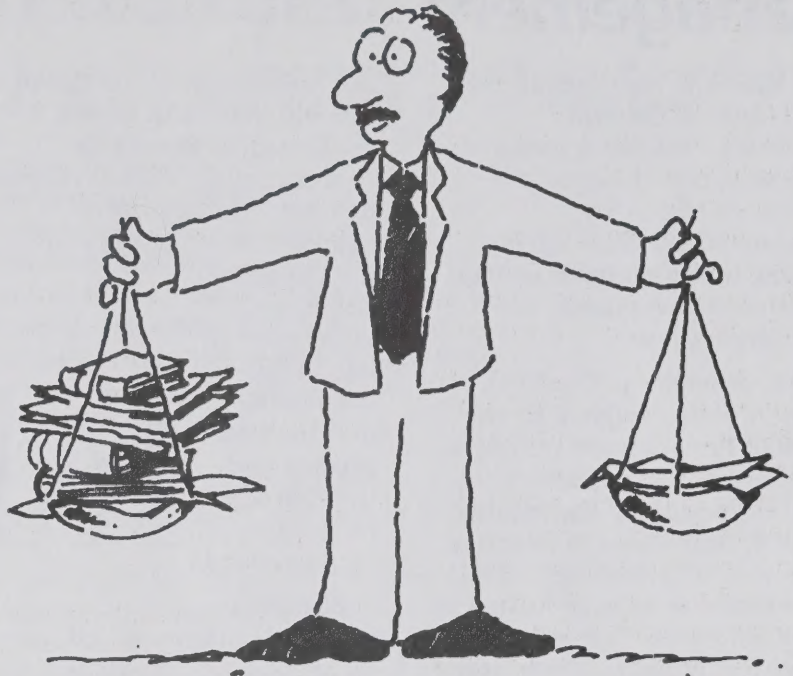
Government procurement documents will soon be much more concise and easier to read.

General and supplemental conditions will simply be referred to in contractual documents by number and title instead of being printed fully, following the April 1991 publication of *The Standard Acquisition Clauses and Conditions Reference Manual*.

This initiative is intended to shorten documents, make it easier to find the more important information particular to individual requirements, and lower printing and distribution costs.

Suppliers and customers will be responsible for looking up the references cited in tenders or contracts. Free access to the manual will be available through the library depository system and all SSC offices across the country. Suppliers can also purchase copies of the publication, in print or on computer disk, through the Canada Communication Group's Publishing Division. Government clients will be provided with copies by SSC.

The contents of the manual will also be accessible through the



Procurement Opportunities Board (POB) electronic bulletin board service, enabling users to download the information to their own computer.

Most users will quickly become familiar with the standard references, minimizing the need to look them up for every contract. Some, such as the Discretionary Audit clause, will already be familiar to most people

who regularly deal with the government.

Also in the manual will be information about government policy and programs that affect the procurement process. This includes routinely invoked conditions, such as the South Africa condition, employment equity and Canadian content requirements.

To order a copy of *The Standard Acquisition Clauses and Conditions Reference Manual* write:

Canada Communication Group
Publishing Division
Supply and Services Canada
Ottawa, Canada K1A 0S9

or call: (819) 956-4802

Depository Services Program

Supply and Services Canada makes all government publications available to the public at no charge through the Depository Services Program. Under this program full depository libraries receive one free copy of every government publication. Selective depository libraries receive one

free copy of every publication they select from the *Weekly Checklist of Canadian Government Publications*.

Staff at any public library can provide the address of the nearest depository library or arrange for an inter-library loan.

FEDNOR sessions focus on quality management

More than 400 representatives from Northern Ontario companies attended a series of sessions in November on the importance of quality management certification in securing international business and sales to government and large corporations.

The Management of Quality seminars were designed by the FEDNOR Procurement Initiative, developed by Supply and Services Canada (SSC), within FEDNOR Secretariat of Industry, Science, and Technology (ISTC). These sessions were co-hosted by FEDNOR and the Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology (MITT), with the support of local economic development corporations. Seminars were conducted in Thunder Bay, Sault Ste. Marie, Sudbury, North Bay and Timmins.

Dr. Dennis Coffey of the Standards Council of Canada discussed the implications of standards in trade and how certification to recognized standards can increase penetration into national and international markets. The procedures and requirements for obtaining and maintaining certification were outlined, and the role of the various standards organizations was discussed.

Representatives of Algoma Steel, UTDC Can-Car. Ltd., Fabrene, Falconbridge/Kidd Creek and INCO discussed the importance of quality assurance certification in meeting the purchasing requirements of their respective firms. In addition,

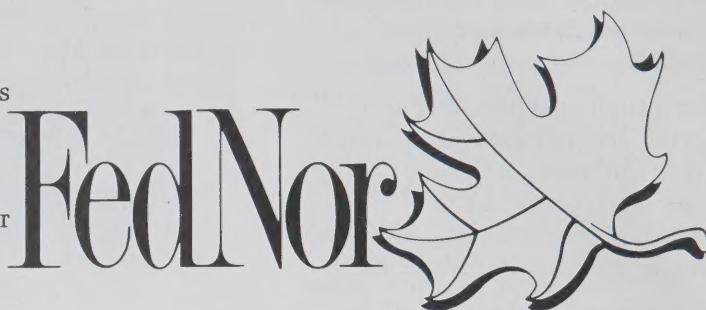
representatives of the Canadian General Standards Board, the Canadian Standards Association/Quality Management Institute, Underwriter's Laboratories of Canada and the Canadian Gas Association were on hand to discuss the standards development process and the role of their respective organizations.

"FEDNOR's Quality Management Initiative recognizes the importance of quality certification to Northern Ontario businesses who want to expand their markets to major corporations, governments, and international markets," says Leo Bernier, Chairman of the FEDNOR Board.

"FEDNOR can provide direct assistance to firms who want to take advantage of the opportunities provided by implementing quality management programs," he adds.

FEDNOR and National Research Council officials provided information on programs available to assist Northern Ontario manufacturers in establishing quality control management systems. Also discussed was FEDNOR's financial assistance available for marketing studies, quality management plans, and equipment purchases.

These sessions were designed to provide an awareness of the importance of quality management, and assistance available to Northern Ontario suppliers.



Follow-up activities, such as indepth workshops, are among the options planned. In addition, representatives from ISTC and MITT Headquarters have expressed an interest in providing similar seminars to suppliers outside of Northern Ontario.

Videotapes of the seminars will be available to Northern Ontario businesses who were not able to attend the sessions.

For further information about quality management certification, and programs available to Northern Ontario businesses, please contact:

Mary Fisher-Smith
Director
FEDNOR Procurement Initiative
1-800-461-6021
or (705) 942-1351.

Open Bidding from page 1

competitive by opening up the federal procurement market to firms whether or not they are on an SSC source list. Open Bidding on the POB has proven to be a simple, effective tool. Suppliers can access the board and decide to bid on the requirements that suit their capabilities without having to wait for an invitation.

The expansion of Open Bidding has depended on its usefulness to suppliers. A pilot project targeted at selected suppliers and science and informatics professional services valued at \$25,000 or more was launched in November 1989. It proved so successful, the project was extended in early 1990 to cover the majority of competitive transactions involving goods —and a few services — worth \$25,000 or more.

Adding services to the list in 1991 is part of the continuing evolution of the Open Bidding initiative. Future expansion in 1991 may include adding notification of more international opportunities to the POB such as Third World requirements financed by multilateral institutions such as the World Bank.

It takes from three to six weeks for a new supplier to become accredited to use the POB system. Application forms are available through Telecom Canada's iNet 2000 service at 1-800-267-8480 or through the Open Bidding Hotline number. Once the application is processed, an accredited user will receive an information network user reference card, along with instructions for using the POB.

New services procurement opportunities

The following services requirements valued at \$25,000 or more will be added to the Procurement Opportunities Board January 1, 1991:

- business services;
- commercial air services;
- consulting professional services;
- educational services;
- financial and insurance services;
- surveying and mapping services;
- third party maintenance for EDP hardware and systems integration; and
- miscellaneous.

Additional services requirements valued at \$25,000 or more will be added at the beginning of April and will include the following:

- general, financial and materiel management;
- translation and language training; and
- aircraft charters, training, ice reconnaissance, and ground-handling.

Contact the Open Bidding Hotline at **1-819-956-3440** for more information.

Major Crown Projects

Here is a list of Major Crown Projects valued at \$100,000,000 or more. For the complete description of the projects that are summarized here, you can order our free publication from the Aerospace, Marine and Electronics Directorate (AMES): *Major Crown Projects: Company Sub-contracting Contacts. Doing Business with Aerospace, Marine and Electronics Systems Directorate* is another AMES publication that can be useful. For information write to 7C1, Place du Portage, Phase III, Ottawa, Canada K1A 0S5, or phone (819) 956-0055. Contact names may differ due to changes in personnel. Finally, the projects marked by an asterisk are no longer open to sub-contracting opportunities.

Acronyms — SSC: Supply and Services Canada; DND: Department of National Defence; ISTC: Industry, Science and Technology Canada; TC: Transport Canada; EA: External Affairs; NRC: National Research Council; CCC: Canadian Commercial Corporation. SSC Directorates — AMES: Aerospace, Marine and Electronics Systems; OASIS: Office Automation, Services and Information Systems; ICP: Industrial and Commercial Products; SPS: Science and Professional Services.

Project	Client department/ project manager	Sub-contracting contacts
Anti-Armour Projects	Col. N. Nault (DND) (613) 995-2794 P. Benoit (AMES) (819) 992-3542	O. Legall Aérospatiale Suite 902, 275 Sparks St. Ottawa, Ontario, K1R 7X9 (613) 230-3902
Arctic and Maritime Surveillance Aircraft (AMSA)	M. Lapointe (AMES) (819) 956-0187 Lt. Col. M. W. Fawcett (DND) (613) 983-2375	
MBB Establishment Contract	K. Birch (ISTC) (613) 954-3181 B. Grace (AMES) (819) 956-0009	*
Bell Establishment Contract	K. Birch (ISTC) (613) 954-3181 J. Dumont (AMES) (819) 956-0008	R. MacDonald, VP - Materiel, Bell Helicopter, Textron Canada 12 800, rue de l'Avenir, Saint Janvier, Quebec, J0N 1L0 (514) 437-3400
Canadian Airspace Systems Plan (CASP)	R. North (TC) (613) 991-6151 A. Rumstein (AMES) (819) 990-5755	
Canadian Automated Air Traffic Service (CAATS)		Fred Starnes, Business Manager, Hughes Aircraft Co., Ground Systems Group 1901 West Malven Ave. P.O. Box 3310 Fullerton, California 92364-3313 (714) 731-3530

Project	Client department/ project manager	Sub-contracting contacts
Radar Modernization Project (RAMP)		Al Wahl Raytheon Canada Ltd. 400 Phillip St. Waterloo, Ontario, N2J 4K6 (519) 885-0110
Microwave Landing Systems Project (MLS)		Ben Hendshee Micronav Ltd. P.O. Box 1523 Sydney, Nova Scotia, B1P 6R7 (902) 564-8833
Canadian Forces Supply System Update (CFSSU)	Col. B. Morris (DND) (613) 996-1375 H.B. Harland (OASIS) (613) 996-1377	Definition stage only
Canadian On-Line Secure Information and Communications System (COSICS)	P. Groulx (OASIS) (819) 953-2957 R. J. MacPhee (EA) (819) 994-4601	
Canadian Patrol Frigate Project (CPF)	Cmdre. D. Reilly (DND) (613) 995-5924 A. Dumas (AMES) (613) 996-6337	Tim Strudwick, VP - Materiel Saint John Shipbuilding Ltd. P.O. Box 5111 Saint John, New Brunswick, E2L 4L4 (506) 632-3232
Canadian Towed Array Sonar Systems (CANTASS)	LtCmdr. R. Marchand (DND) (819) 994-8532 Ken Carruthers (AMES) (819) 956-0561	
CF-18 Systems Engineering Support	LtCol. R. Fraser (DND) (613) 993-0355 A. Mitta (AMES) (819) 956-0139	Jean McGibbon, Manager Bombardier Inc., Military A/C Division 1800, boul. Laurentien Saint-Laurent, Quebec, H4R 1K2 (514) 476-4190
CF-5 Avionics Update (CF-5 Update)	Major M. Gauvreau (DND) (613) 993-3890 G. McIlroy (AMES) (819) 956-0185	
CL-289 Long Range Surveillance Drone System Project (DRONE)	LB DIR. Knoke, BWB Koblenz, Germany 011-49-261-400-6669 IPA Bonleux, DGA Paris, France 011-33-1-455-24947 H. Shappert (AMES) (613) 952-9640	Dave Corcoran Bombardier Inc. Canadair, Surveillance Systems, Division P.O. Box 6082, Station A Montréal, Quebec H3C 3A7 (514) 744-1511 ext. 4294
CP-140 Avionics Update (CP-140 Update)	LtCol. T. Fawcett (DND) (613) 993-2375 Nelson Wardale (AMES) (819) 956-0098	

Project	Client department/ project manager	Sub-contracting contacts
Electronic Support and Training Systems Project (EST) Inc.	LtCol. D. Partsch (DND) (613) 993-9069 L. Ward (AMES) (819) 956-0003	Michael Martin Lockheed Canada 2421 Lancaster Rd. Ottawa, Ontario, K1B 4L5 (613) 738-4510
Heavy Logistics Vehicle Wheeled Project (HLVW)	Col. B.L. Code (DND) (819) 956-0501 R.W. Miller (ICP) (819) 956-0507	G. Séguin, Materials Manager UTDC Inc. 993 Princess St. Kingston, Ontario, K7L 1H3 (613) 546-6252
Infra-Red Search and Target Designation Project (IRSTD)	Capt. T. Brown (DND) (819) 994-8483 R. Silversides (AMES) (819) 956-0764	J.E. Hall Spar Aerospace Ltd., Defence Systems Division 1235 Ormont Dr. Weston, Ontario, M9L 2W6 (416) 746-7252
Intelligence and Security Complex (ISX)	Col D.A. Florence (DND) (613) 998-7240 G.M. Edwards (OASIS) (613) 998-7265	development stage
Light Support Vehicle Wheeled (LSVW)	Col. B.L. Code (DND) (819) 956-0501 R.W. Miller (ICP) (613) 956-0507	Lloyd Lemieux Chrysler Canada Ltd. 4500 Mississauga Road North Mississauga, Ontario, L5N 1A9 (416) 821-6039
Low Level Air Defence Project (LLAD)	Col. G. Nappert (DND) (613) 995-9509 D. Seabrooke (AMES) (613) 995-8610	H. Badraoui Oerlikon Aerospace P.O. Box 100 Saint Jean-sur-Richelieu, Quebec, J3B 6V0 (514) 358-2200 ext. 2204
Mid-Life Modernization of the CCGS "Louis St-Laurent" (Mid-Life)	J. Redican (TC) (613) 998-1489 A. Dickson (AMES) (819) 956-0668	
Militia Light Armoured Vehicle (MIL-LAV)	LtCol. L. Hyttenrauch (DND) (613) 995-2080 E. Chapman (AMES) (613) 995-5802	*
Mobile Satellite (MSAT)	J. L. McNally (DOC) (613) 998-0008 J. Thauvette (SPS) (819) 956-1329	David Savard, General Manager Telesat Mobile Inc. 333 River Road, 14th floor, Tower A P.O. Box 7800 Ottawa, Ontario, K1L 8E4 (613) 746-5601

Project	Client department/ project manager	Sub-contracting contacts
Naval Reserve Mine Countermeasures Project (NRMP)	Cmdr. R.D. Buck (DND) (819) 994-0926 G. Butts (AMES) (613) 992-3783	The prime contractors will be chosen between the two following firms. M. Fisher Canadian Shipbuilding and Engineering Ltd. CSE MPV Project Office 275 Slater St., Suite 1800 Ottawa, Ontario, K1P 5H9 (613) 563-2523 or Mr. R. Mustard Fenco Engineering Inc. 6 Antares Dr., Suite 200 Nepean, Ontario, K2E 8A9
New Shipborne Aircraft Project (NSA)	H.P. Neilsen (DND) (613) 995-5818 G. Sager (AMES) (613) 995-7989	Clive Kellaway, EHIC 6th floor, 141 Laurier Ave. Ottawa, Ontario, K1P 5J3 (613) 563-2180
North American Air Defence Modernization (NAADM)	Col. R.P. Fraser (DND, NWSO) (819) 996-5705 Col M. Sywyk (DND, NMS) (613) 992-1124 P. Hill (AMES) (613) 992-1134	
North Warning System		G. Astop, Canac/Microtel 2441 United Blvd. Coquitlam, B.C., V3K 6A8 (604) 942-3334
Operation and Maintenance of the North Warning System		F. Smith, Frontec Logistics Corp. Suite 1300, 130 Slater St., Ottawa, Ontario, K1P 6E2 (613) 787-3832
Canadian Coastal Radars (CCR)		will soon be awarded
Northern Terrain Vehicle	Col. B.L. Code (DND) (819) 956-0501 R.W. Miller (ICP) (819) 956-0507	Brian Sokolan, Hagglunds Foremost Inc. 1616 Meridian Rd. N.E., Calgary, Alberta, T2A 2P1 (403) 272-3803
Radar Satellite (RADARSAT)	Dr. E. Langham (CSA) (613) 993-8906 R. Lauzon (SPS) (819) 956-1331	Dr. Michael Symonds, Spar Aerospace, 21025 Trans Canada Highway Ste-Anne-de-Bellevue, Quebec, H9X 3R2 (514) 457-2150

Project	Client department/ project manager	Sub-contracting contacts
Recovery Assist, Secure and Traverse System and Horizon Reference Sets (RAST – HRS)	E. Southwell (DCASMA) (613) 996-2679 M. Legault (AMES) (819) 956-0690	Joan Patrick, Contracts Manager Indal Technologies Inc. 3570 Hawkestone Rd. Mississauga, Ontario, L5C 2V8 (416) 275-5300
Small Arms Replacement Program (SARP)	LtCol. R.J. Vincent (DND) (613) 993-7500 J. Grant (AMES) (613) 991-4360	
Space Station (Space)	K. Doetsch (NRC) (613) 993-0137 D. Keys (SPS) (613) 993-7033	Mobile Servicing System Gerry Gray, Program Manager Sub-contracts and Regional Distribution Spar Aerospace Ltd. 1700 Ormont Dr. Weston, Ontario, M9L 2W7 (416) 745-9680 Strategic Technologies in Automation and Robotics Program Denis Gosselin, Conseiller, Développement technologique, Marketing, Centre de recherche industrielle du Québec, 333 Franquet St., P.O. Box 9038, Sainte-Foy, Quebec, G1V 4C7 (418) 652-2254
Tactical Command, Control and Communications System (TCCCS)	Col. P. Coderre (DND) (613) 996-2603 F.T. Dayment (AMES) (613) 992-2546	Ernie Treschuk Computing Devices Co. P.O. Box 8508, Ottawa, Ontario, K1G 3M9 (613) 696-7309
Tribal Class Update and Modernization Project (TRUMP)	Capt. J. DeBlois (DND) (613) 995-2969 J. Roy (AMES) (613) 995-3056	

Projet	Ministère client/ gestionnaire du projet	Préposé à la sous-traitance
--------	---	--------------------------------

Remplacement des
armes portatives

Station spatiale

L'col R.J. Vincent (MDN)
(613) 993-7500
J. Grant (SAME)
(613) 991-4360
K. Doetsch (CNR)
(613) 993-0137
D. Keys (SSP)
(613) 993-7033

Système d'entretien mobile
M. Gerry Gray
Gestionnaire des programmes
Marchés, sous-traitance et distribution
régionale
Spar Aérospatiale Ltée
1700, promenade Ormont
Weston (Ontario) M9L 2W7
(416) 745-9680

Programme des technologies stratégiques
en automatisation et en robotique
Denis Gosselin
Conseiller
Développement technologique, Marketing
Québec
333, rue Franquet
C.P. 9038
Sainte-Foy (Québec) G1V 4C7
(418) 652-2254

Ernie Treschuk
Computing Devices Co.
C.P. 8508
Ottawa (Ontario) K1G 3M9
(613) 696-7309

Col P. Codere (MDN)
(613) 996-2603
F.T. Dayment (SAME)
(613) 992-2546
Capt J. DeBlois (MDN)
(613) 995-2969
J. Roy (SAME)
(613) 995-3056

Système tactique
de commandement,
de contrôle et de
communication
(TCCCS)
Modernisation des
navires de classe
tribal (TRUMP)

Système antimine
pour la réserve
navale (NRMF)

Cdr R.D. Buck (MDN)
(613) 994-0926
G. Butts (SAME)
(613) 992-3783

L'entrepreneur principal sera l'un des
fournisseurs suivants :
M. M. Fisher
Canadian Shipbuilding and
Engineering Ltée
Bureau de projet, CSEMPV
275, rue Slater, Suite 1800
Ottawa (Ontario) K1P 5H9
(613) 563-2523
ou
M. R. Mustard
Fenco Engineering Inc.
6, prom. Antares, Suite 200
Nepean (Ontario) K1E 8A9

Nouvel aéronef
embarqué (NSA)

H.P. Neilson (MDN)
(613) 995-5818
G. Sager (SAME)
(613) 995-7989

M. Clive Kellaway
EHIC
141, av. Laurier, 6^{ième} étage
Ottawa (Ontario) K1P 5J3
(613) 563-2180

Modernisation du
système de la
défense aérienne de
l'Amérique du Nord

Col R.P. Fraser (MDN, NWSO)
(819) 996-5705
Col M. Sywyk (MDN, NMS)
(613) 992-1124
P. Hill (SAME)
(613) 992-1134

Système d'alerte du Nord

G. Astop
Canac/Microtel
2441, boul. United
Coquitlam, (C.-B.) V3K 6A8
(604) 942-3334

Exploitation et maintenance
du système d'alerte du Nord

F. Smith
Frontec Logistics Corp
1300-130, rue Slater
Ottawa (Ontario) K1P 6E2
(613) 787-3832

Radars côtiers canadiens

Col B.L. Code (MDN)
(819) 956-0501
R.W. Miller
(819) 956-0507

Brian Sokolan
Hagglunds Foremost Inc
1616, chemin Meridian n.-e.
Calgary (Alberta) T2A 2P1
(403) 272-3803

Satellite-radar
(RADARSAT)

Dr E. Langham (AS)
(613) 993-8906
R. Lauzon (SSP)
(819) 956-1331

Dr Michael Symonds
Spar Aérospatiale
21025, route Transcanadienne
Ste-Anne-de-Bellevue (Québec) H9X 3R2
(514) 457-2150

Système d'appontage
et de manutention
des systèmes de
référence

E. Southwell (CCC)
(613) 996-2679
M. Legault (SAME)
(819) 956-0690

M^{me} Joan Patrick
Gestionnaire des contrats
Indal horizontale Technologies Inc.
3570, chemin Hawkestone
Mississauga (Ontario) L5C 2V8
(416) 275-5300

Système électronique de soutien et de formation (EST)	Lcol D. Partsch (MDN) (613) 993-9069 L. Ward (SAME) (819) 956-0003	M. Michael Martin Lockheed Canada Inc. 2421, chemin Lancaster Ottawa (Ontario) K1B 4L5 (613) 738-4510
Véhicule logistique lourd à roues (HLVM)	Col B.L. Code (MDN) (819) 956-0501 R.W. Miller (PIC) (819) 956-0507	M. G. Séguin Gestionnaire des matériaux UTDC INC. 993, rue Princess Kingston (Ontario) K7L 1H3 (613) 546-6252
Système infrarouge de détection et de designation d'objectifs (IRSTD)	CapT T. Brown (MDN) (819) 994-8483 R. Silversides (SAME) (819) 956-0764	Mme J.E. Hall Spar Aérospatiale Ltée Division des systèmes de défense 1235, promenade Ormont Weston (Ontario) M9L 2W6 (416) 746-7252
Service de renseignement et de sécurité (ISX)	Col D.A. Florence (MDN) (613) 998-7240 G.M. Edwards (SSIB) (613) 998-7265	en développement
Véhicule de soutien léger à roues (LSVW)	Col. B.L. Code (MDN) (819) 956-0501 R.W. Miller (DGPIIC) (613) 956-0507	M. Lloyd Lemieux Chrysler Canada 4 500, rue Mississauga Nord Mississauga (Ontario) L5N 1A9 (416) 821-6039
Défense aérienne à basse altitude (LLAD)	Col G. Napert (MDN) (613) 995-9509 D. Seabrooke (SAME) (613) 995-8610	M. H. Badraoui Oerlikon Aérospatiale Inc. B.P. 100 Saint Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 6V0 (514) 358-2200, poste 2204
Modernisation à mi-vie du navire Louis St-Laurent de la garde côtière	J. Redican (TC) (613) 998-1489 A. Dickson (SAME) (819) 956-0668	
Véhicule blindé léger de la milice (MIL-LAV)	Lcol L. Hyttenrauch (MDN) * (613) 995-2080 E. Chapman (SAME) (613) 995-5802	
Satellite mobile (MSAT)	J. L. McNally (MOT) (613) 998-0008 J. Thauvette (SSP) (819) 956-1329	M. David Savard, Gérant général Systèmes nationaux, Telesat Mobile Inc 333, chemin River Tour A, 14ième étage B.P. 7800 Ottawa (Ontario) K1L 8E4 (613) 746-5601

Projet de modernisation
des radars (RAMF)

M. Al Wahi
Raytheon Canada Ltée
400, rue Phillip
Waterloo, (Ontario) N2J 4K6
(519) 885-0110

Projet de systèmes
d'atterrissage à
hyperfréquences (MLS)

M. Ben Hendshoe
Micronav Ltée
B.P. 1523
Sydney (N.-É.) B1P 6R7
(902) 564-8833

Modernisation du
système
d'approvisionnement
des forces canadiennes
(CFSSU)

Étape de définition seulement

Col. B. Morris (MDN)
(613) 996-1375
H.B. Harland (SSIB)
(613) 996-1377

Frégates canadiennes
de patrouille (CPF)

Commodore D. Reilly (MDN)
(613) 995-5924
A. Dumas (SAME)
(613) 996-6337
M. Tim Strudwick, VP - Matériaux
Saint John Shipbuilding Ltd.
B.P. 5111
Saint John (N.-B.) E2L 4L4
(506) 632-3232

Système sonar à
réseau remorqué
canadien (CANTASS)

Lcdr R. Marchand (MDN)
(819) 994-8532
Ken Caruthers (SAME)
(819) 956-0561

Soutien technique des
systèmes des CF-18

Lcol R. Fraser (MDN)
(613) 993-0355
A. Mitta (SAME)
(819) 956-0139
Mme Jean McGibbon
Gestionnaire, Bombardier Inc.
Division des aéronefs militaires
1 800, boul. Laurentien
Saint-Laurent (Québec) H4R 1K2
(514) 476-4190

Modernisation de
l'équipement de
bord du CF-5

Major M. Gauvreau (MDN)
(613) 993-3890
G. McIlroy (SAME)
(819) 956-0185

Système de
surveillance à
longue portée
CL-289 (DRONE)

LB DIR. Knoke, BWB
Koblenz RFA
011-49-261-400-6669
IPA Bonlieux, DGA
Paris (France)
011-33-1-455-24947
H. Shapert (SAME)
(613) 952-9640
M. Dave Corcoran
Bombardier Inc.
Division des systèmes de surveillance
Canada
B.P. 6082, Station A
Montréal (Québec) H3C 3A7
(514) 744-1511

Modernisation de
l'équipement de
bord du CF-140

Lcol T. Fawcett (MDN)
(613) 993-2375
Nelson Wardale (SAME)
(819) 956-0098

Grands projets de l'État

Voici une liste des Grands projets de l'État ainsi désignés parce que leur valeur est supérieure à 100 000 000 de dollars. Pour obtenir une description complète des projets dont nous n'offrons ici qu'un bref résumé, vous pouvez commander notre publication gratuite offerte par la Direction générale des systèmes aérospatiaux, maritimes et électroniques (DGSAME) : *Grands projets de l'État : préposés aux possibilités de sous-traitance*. Une autre publication de la DGSAME peut vous être fort utile. Il s'agit de la brochure intitulée : *Faire affaire avec la Direction générale des systèmes aérospatiaux, maritimes et électroniques*. Voici l'adresse : 7C1, Place du Portage, Phase III, Ottawa (Canada) K1A 0S5 - Tél. 956-0055. Les noms des personnes ressources sont susceptibles de changer en raison des mouvements de personnel. Dernière

Projet	Ministère client/ gestionnaire du projet	Préposés à la sous-traitance
--------	---	---------------------------------

Armes antiblindées

Col. N. Nault (MDN)
(613) 995-2794
P. Benoit (SAME)
(819) 992-3542

O. Legall
Aéropatiale
275, rue Sparks
Suite 902
Ottawa (Ontario) K1R 7X9
(613) 230-3902

Aéronet de surveillance des Maritimes et de l'Arctique (AMSA)

M. Lapointe (SAME)
(819) 956-0187
Lt. Col. M. W. Fawcett (MDN)
(613) 993-2375

Marché d'établissement MBB

K. Birch (ISTC)
(613) 954-3181
B. Grace (SAME)
(819) 956-0009

*

Marché d'établissement Bell

K. Birch (ISTC)
(613) 954-3181
J. Dumont (SAME)
(819) 956-0008
M. R. MacDonald, VP - Matériaux
Bell Helicopter, Textron Canada
12 800, rue de l'Avenir
Saint-Javier (Québec) J0N 1L0
(514) 437-3400

Plan d'aménagement du système aérien du Canada (CASP)

R. North (TC)
(613) 991-6151
A. Rumstein (SAME)
(819) 990-5755

Projet d'automatisation du système canadien de la circulation aérienne (CAATS)

M. Fred Starnes, Gérant des affaires
Hughes Aircraft Co.,
Ground Systems Group
1901, av. West Malvern
B. P. 3310
Fullerton (California)
92364-3313
(714) 731-3530

précision, les projets marqués d'un astérisque ne comportent pas de possibilité de sous-traitance.

Acronymes : ASC : Approuvisionnements et Services Canada; MDN : ministère de la Défense nationale; ISTC : Industrie, Sciences et Technologie Canada; TC : Transports Canada; AE : Affaires extérieures; CNR : Conseil national de recherches; CCC : Corporation commerciale canadienne. Directions générales d'ASC - SAME : Systèmes aérospatiaux, maritimes et électroniques; SSIB : Systèmes et services d'informatique et de bureautique; PIC : Produits industriels et commerciaux; SSP : Sciences et services professionnels.

publication quodienne *Marchés publics* mais, une fois les marchés inclus dans le TPM, il sera bien plus facile d'en prendre connaissance.

Ces changements représentent les

tous derniers efforts d'ASC pour

rendre les entreprises canadiennes

plus compétitives en leur ouvrant

le processus d'achat du gouver-

nement qu'elles fassent ou non

partie de la liste des fournisseurs.

L'invitation ouverte à soumis-

sionner accessible par le TPM s'est

révélée être un instrument simple

et efficace. Les fournisseurs

peuvent entrer en communication

avec le TPM et choisir de soumis-

sionner sans avoir à attendre une

invitation si leurs compétences

répondent aux critères précisés

aux marchés.

L'expansion de l'invitation ouverte

à soumissionner s'est effectuée en

fonction de son utilité pour les

fournisseurs. Un projet-pilote

ciblant un éventail de produits et

de services professionnels en

sciences et en informatique évalués

à 25 000 \$ et plus a été lancé en

novembre 1989. Il a connu un tel

succès qu'il a été, au début de

1990, élargi pour comprendre la

majorité des marchés

concurrentiels comportant des

biens — et quelques services — de

plus de 25 000 \$.

L'ajout de services à la liste en

1991 fait partie de l'évolution

permanente de l'initiative de

l'invitation ouverte à soumis-

sionner. Dès l'an prochain, on

prévoit incorporer encore plus de

projets de marchés internationaux

au TPM ce qui permettrait aux

fournisseurs de soumissionner

Nouveaux projets de marchés relatifs aux services

Les besoins pour les services suivants d'une valeur de 25 000 \$ et plus seront ajoutés au Tableau des projets de marchés à compter du 1^{er} janvier 1991 :

- services commerciaux,
- services aériens commerciaux,
- services de consultation professionnels,
- services éducatifs,
- services financiers et d'assurance,
- services de levés et de cartographie,
- services d'entretien par un tiers et d'intégration de systèmes, et
- divers.

Les marchés suivants d'une valeur de 25 000 \$ et plus seront inclus à compter du 1^{er} avril 1991 :

- gestion générale, financière et matérielle,
- traduction, formation linguistique, et
- les avions charters, la formation, les levés de reconnaissance des glaces et l'entretien au sol.

Pour plus de renseignements sur l'invitation ouverte à soumissionner, utilisez notre ligne ouverte en composant le 1-819-956-3440.

pour les marchés publics réalisés dans le Tiers-Monde et financés par des institutions multilatérales comme la Banque mondiale. Un nouveau fournisseur doit compter de trois à six semaines avant d'être accrédité pour utiliser le TPM. Pour obtenir des form- laires d'inscription, téléphoner aux services de Telecom Canada iNet 2000 au 1-800-267-8480 ou au service de ligne directe de l'invitation ouverte à soumis- sionner. Une fois sa demande d'inscription traitée, l'utilisateur reçoit une carte d'usager ainsi que des instructions sur la manière d'utiliser le tableau d'affichage du TPM.

Les séances d'information FEDNOR font le point sur la gestion de la qualité

L'élaboration de plans de gestion de la qualité et pour l'achat d'équipement. Ces séances d'information avaient pour but de faire connaître aux participants l'importance de la



respectives à la certification de l'assurance de la qualité pour satisfaire à leurs exigences d'achat. De plus, des représentants de l'Office des normes générales du Canada, du Quality Management Institute, Division de l'Association

canadienne de normalisation, des Laboratoires des assureurs du Canada et de l'Association canadienne du gaz étaient sur place pour discuter du processus d'élaboration des normes et du rôle joué par chacun de ces organismes.

« Dans l'esprit de l'Initiative de gestion de la qualité, on considère que la certification de la qualité est essentielle pour les entreprises du nord de l'Ontario qui désirent étendre leur marché aux grandes corporations, aux gouvernements et aux marchés internationaux », déclare Léo Bernier, président du conseil consultatif de FEDNOR.

« Le FEDNOR est en mesure d'aider directement les firmes qui veulent profiter des perspectives qu'offre la mise sur pied de programmes de gestion de la qualité », ajoute-t-il.

Des dirigeants de FEDNOR et du Conseil national de recherches ont parlé des programmes d'aide auxquels les fabricants du nord de l'Ontario peuvent avoir recours pour la mise sur pied de systèmes de gestion du contrôle de la qualité. Il a également été question de l'aide financière offerte par FEDNOR pour la réalisation d'études de mise en marché, pour

Plus de 400 représentants d'entreprises du nord de l'Ontario ont assisté, en novembre dernier, à une série de séances portant sur l'importance qu'il faut donner à la certification de la gestion de la qualité pour s'assurer une part du commerce international et vendre au gouvernement et aux sociétés importantes.

Les colloques sur la gestion de la qualité ont été mis sur pied dans le cadre de l'Initiative d'approvisionnement FEDNOR, lancée par le Secrétariat FEDNOR d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). Ces sessions étaient organisées par FEDNOR et le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (MICT) de l'Ontario, qui en étaient les hôtes conjoints, et grâce à l'appui des corporations de développement économique locales. Les colloques ont eu lieu à Thunder Bay, Sault-Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Timmins.

M. Dennis Coffey du Conseil canadien des normes a parlé des répercussions de la normalisation dans le commerce et de la façon dont la certification par rapport à des normes reconnues permet une plus grande pénétration du marché national et international. Il a également donné un aperçu des procédures et des exigences établies en vue de l'obtention et du maintien de la certification ainsi que du rôle des divers organismes de normalisation.

Des représentants des entreprises Algoma Steel, UTTDC Can-Car Ltd., Fabrene, Falconbridge/Kidd Creek et INCO ont expliqué l'importance qu'accordent leurs firmes

gestion de la qualité et de les informer de l'aide à la disposition des fournisseurs du nord de l'Ontario. Des activités complémentaires, comme des ateliers spécialisés, comptent parmi les options planifiées, et des représentants de l'administration centrale d'ISTC et du MICT se sont dit intéressés à présenter des séances d'information analogues aux fournisseurs des autres régions.

Des bandes vidéo ont été enregistrées à l'intention des entreprises du nord de l'Ontario qui n'ont pu assister aux séances d'information.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la certification de la gestion de la qualité et sur les programmes offerts aux entreprises du nord de l'Ontario, veuillez communiquer avec :

Mary Fisher-Smith, Directrice
Initiative d'approvisionnement
FEDNOR
1-800-461-6021
ou (705) 942-1351.

Les documents relatifs aux achats seront simplifiés

Très bientôt, toute la documentation relative aux achats du gouvernement sera beaucoup moins volumineuse et bien plus facile à lire.

En effet, une fois que sera publié, en avril 1991, le *Manuel des clauses et conditions uniformisées d'achat*, les documents contractuels ne contiendront plus la citation complète des conditions générales et supplémentaires. Seuls leur titre et leur numéro seront donnés en référence.

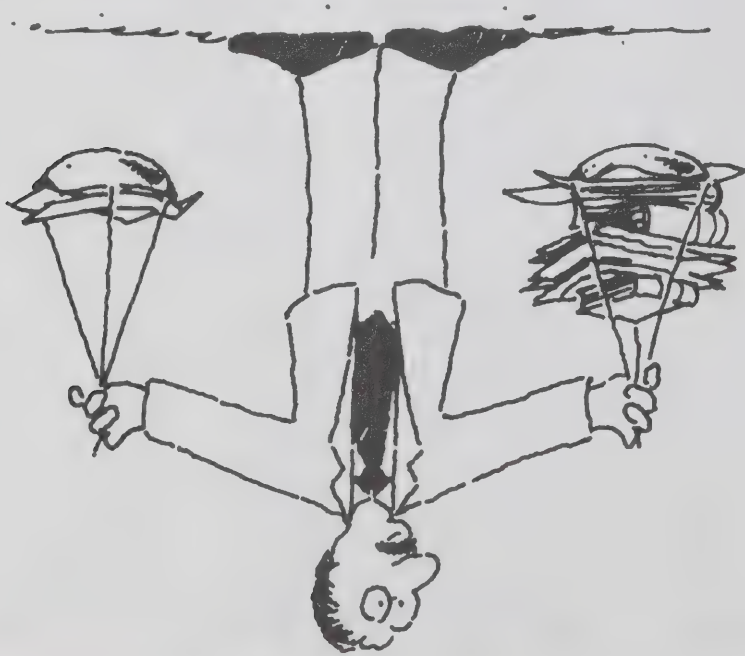
De cette façon, les documents seront plus courts, l'information importante relative à des exigences individuelles plus facile à trouver, et les coûts d'impression et de distribution seront réduits.

Les fournisseurs et les clients devront assumer eux-mêmes la tâche de repérer dans le manuel les références citées dans les soumissions ou contrats. Le manuel pourra être consulté gratuitement dans les bibliothèques où il est déposé ou dans tous les bureaux régionaux d'ASC. Les fournisseurs pourront également se procurer un exemplaire du manuel, sous forme de document imprimé ou en version sur disquette, auprès de la Division de l'Édition du Groupe Communication Canada.

ASC fournira une copie du manuel aux clients du gouvernement.

Les utilisateurs qui ont un ordinateur pourront recevoir le contenu du manuel grâce à l'affichage électronique du Tableau des projets de marchés (TPM).

La plupart des utilisateurs apprendront rapidement à reconnaître les références uniformisées et n'auront plus besoin à chaque fois de consulter le manuel pour plus de détails. Par exemple, la plupart des



gens qui font régulièrement affaire avec le gouvernement connaissent par cœur la clause de vérification discrétionnaire. Elle sera rapidement un terme familier pour la plupart des gens qui font régulièrement affaire avec le gouvernement. Le manuel contiendra également des renseignements au sujet des politiques et des programmes gouvernementaux qui touchent le processus d'achat tels que les conditions concernant l'Afrique du Sud, l'équité en matière d'emploi ou les exigences de contenu canadien.

Pour commander un exemplaire du *Manuel des clauses et conditions uniformisées d'achat*, écrire à :
Groupe Communication Canada
Division de l'Édition
Approvisionnement et Services
Canada
Ottawa (Canada)
K1A 0S9
ou téléphoner au : (819) 956-4802

Programmes des services aux dépositaires

Le grand public peut consulter à loisir toutes les publications gouvernementales grâce au Programme des services aux dépositaires d'Approvisionnement et Services Canada. En vertu de ce programme, les bibliothèques reconnues comme dépositaires officiels reçoivent gratuitement une copie de toutes les publications gouvernementales. Les bibliothèques reconnues comme dépositaires

Le personnel de toute bibliothèque publique peut vous fournir l'adresse de la bibliothèque dépositaire la plus proche de chez vous ou, encore, effectuer un prêt entre bibliothèques.

Désengagement de la taxe de vente fédérale :

Impact sur les prix des contrats

gouvernement devraient également profiter des baisses de coûts attribuables à la disparition de la TVF.

Le montant de la réduction doit figurer séparément pour chaque article de vos factures. Nous saurons ainsi que vous avez fait les rajustements nécessaires et veillerons à ce que vos factures soient rapidement traitées.

Si le ministère ou l'organisme destinataire se questionne au sujet du montant de la réduction indiqué sur votre facture, elle sera envoyée à Approuvations et Services Canada. Nous l'examinerons alors en détail. Le traitement de votre facture se verra retardé tant qu'ASC négociera une réduction de prix convenable.

Les agents de négociation de contrats d'ASC se mettront directement en rapport avec les fournisseurs pour traiter des contrats de plus de 25 000 \$. Ces contrats seront renégociés un par un.

Le ministère des Approvisionnements et Services attribue des contrats pour le compte de 150 ministères et organismes gouvernementaux. Bon nombre de ces ministères et organismes attribuent aussi des contrats de leur propre chef. Le présent avis ne concerne que les contrats attribués par ASC. Il se peut que des ministères et des organismes communiquent avec vous au sujet des contrats qu'ils ont eux-mêmes attribués.

Si vous avez des questions concernant la présente marche à suivre, vous pouvez vous adresser à l'agent de négociation des contrats qui s'occupe de votre (vos) contrat(s).

rentable de renégocier en détail les contrats d'une valeur inférieure à 25 000 \$. Des réductions de prix devraient quand même s'appliquer à ces contrats. Aussi, ASC et ses ministères clients s'attendent-ils à ce que vous ajustiez les prix sur les factures afférentes à de tels contrats pour les livraisons qui seront faites après l'entrée en vigueur de la TPS. Nous accepterons les réductions raisonnables, plutôt que de procéder à des renégociations formelles.

Si vous versez la TVF directement, vous devez soustraire au prix le montant global de la TVF applicable à vos produits. Il peut être difficile de calculer le montant correspondant à la TVF dans les prix actuels. Pour vous guider, vous pouvez consulter le document intitulé *TVF - Remboursement sur les stocks*, fourni par Revenu Canada dans le contexte de la transition de la TVF à la TPS. Vous trouverez des renseignements sur ces remboursements dans la documentation qui vous a été envoyée par Revenu Canada lorsque vous vous êtes inscrits aux fins de la TPS. La publication *Mémorandum TPS 900 de Revenu Canada* fournit des explications détaillées à ce sujet.

Vos propres fournisseurs pour- ront aussi vous renseigner. Les acheteurs du

CST-MEMORANDUM-TPS

900

REVENUE CANADA
REVENUE CANADA

Ottawa, le 21 mai 1990

**FEDERAL SALES TAX
INVENTORY REBATES**

**REBOURSEMENT DE LA
TAXE DE VENTE FÉDÉRALE À
L'INVENTAIRE**

**FEDERAL SALES TAX
INVENTORY REBATES**

**REBOURSEMENT DE LA
TAXE DE VENTE FÉDÉRALE À
L'INVENTAIRE**

The general information in the FEDERAL SALES TAX (FST) INVENTORY REBATES explanation can be found in the explanation of the FST that is being paid on inventories of goods for the period of January 1, 1991 and on. The explanation of the FST that is being paid on inventories of goods for the period of January 1, 1991 and on. The explanation of the FST that is being paid on inventories of goods for the period of January 1, 1991 and on.

Information on FST inventory rebates for contractors and suppliers is available in GST information 1, 1991. The information is available in GST information 1, 1991. The information is available in GST information 1, 1991.

MPKCA/RCM 900-1 - NEW HOLLAND

Canada

« Des colloques fort utiles », déclarent les fournisseurs

gouvernement auprès des entreprises. En conséquence le Centre de promotion des relations avec les fournisseurs a été mis sur pied pour organiser, développer et produire des trousseaux d'information et divers documents d'appui dont se sert le personnel d'ASC lors des colloques.

Bien que l'animation des colloques soit un élément important de sa mission, le Centre est maintenant, et chaque jour davantage, le guichet unique auquel s'adressent les entreprises pour obtenir de l'information au sujet des programmes d'ASC.

Pour vous renseigner au sujet des colloques offerts dans votre région, ou pour tout autre renseignement concernant le processus d'achat du gouvernement fédéral, communiquez avec votre bureau régional d'ASC ou avec le Centre de promotion des relations avec les fournisseurs en téléphonant au (819) 956-2103.

qu'ASC introduisait l'an dernier et qui donne aux fournisseurs un accès direct aux marchés gouvernementaux. (Voir *Le fournisseur*, No 8).

Parmi les sujets discutés lors des colloques, on retrouve comment faire connaître ses produits au gouvernement; les offres permanentes; comment écrire une meilleure soumission; la qualification des produits, et une présentation générale du processus d'achat.

L'évaluation qui a été faite des colloques a suscité des éloges parmi les fournisseurs qui les ont suivis de même qu'elle a permis l'identification de nouveaux sujets dans des secteurs d'intérêt.

Le Programme de promotion des relations avec les fournisseurs a été lancé en 1989 après avoir constaté qu'il lui fallait mieux coordonner sa stratégie d'information sur les procédures d'achat au

Le milieu des affaires accorde une cote très élevée au Centre de promotion des relations avec les fournisseurs d'ASC pour ses colloques sur les façons d'améliorer la participation des entreprises au processus d'achat. Animés par le personnel d'ASC partout au pays, les colloques visent deux objectifs : aider les fournisseurs à mieux comprendre le processus d'achat et les conseiller sur la manière de décrocher une part des marchés du gouvernement fédéral.

De plus, nos bureaux régionaux travaillent étroitement avec les Chambres de commerce et d'autres associations de gens d'affaires pour donner aux fournisseurs les toutes dernières informations sur les plus récentes initiatives dans le domaine des achats.

À la fin de 1990, plus de 100 sessions auront été suivies à la fois par de nouveaux fournisseurs et des fournisseurs de longue date.

Les colloques sont de deux niveaux comprenant 35 sujets de discussion qui peuvent être présentés de façon à répondre aux besoins particuliers des fournisseurs de chaque région. Le niveau d'initiation «Comment démarrer» fournit aux nouveaux et éventuels fournisseurs des renseignements de base sur la manière de vendre leurs services ou produits au gouvernement fédéral. Le deuxième niveau «Comment mieux faire affaire» vise les fournisseurs plus expérimentés et leur fournit des conseils ciblés sur la manière d'entrer efficacement en relation avec ASC.

L'invitation ouverte à soumissionner demeure un thème central de discussion lors de chaque colloque car la plupart des participants sont familiers avec le Tableau des projets de marchés, ce tableau d'affichage électronique



Richard Houde (à droite), chef des Acquisitions, région de l'Est du Québec, discute du processus d'achat avec le lieutenant-colonel Alain Dubé au cours d'un colloque à la base des Forces armées de Bagotville.

Une nouvelle année – de nouveaux marchés

Vous constaterez à la lecture de cette neuvième édition du *fournisseur* que nous poursuivons nos efforts en vue de simplifier nos procédures en tenant de nous débarrasser des obstacles qui entravent le processus des achats. C'était là un des buts que je m'étais fixé quand j'ai accédé au poste de ministre des Approvisionnements et Services il y a près de deux ans et c'est un des buts que je poursuis encore.

J'ai hâte de rencontrer encore plus de fournisseurs au cours des prochains mois dans le cadre des colloques organisés par nos bureaux régionaux et par notre Centre de promotion des relations avec les fournisseurs. Je suis convaincu que ceux d'entre vous qui avez déjà assisté à l'un de ces colloques ont su en apprécier l'utilité et les moyens pratiques de nous aider mutuellement.

Célébrons ce premier anniversaire des activités du Centre en nous assurant de leur efficacité et en les améliorant. Continuez à nous faire part de vos commentaires et suggestions.

En 1991, comme en 1990, nous aurons à faire face à des défis économiques importants. Voilà autant de raisons de maintenir cet esprit de collaboration mutuelle qui nous a été si utile par le passé.

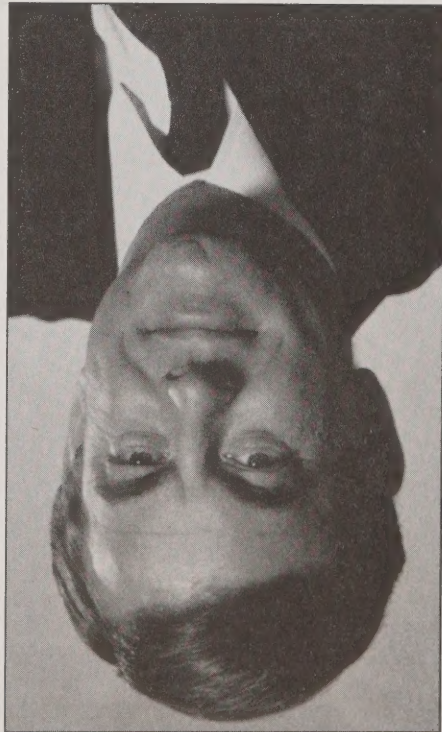
Dan Dui

Cette édition du *fournisseur* apporte de bonnes nouvelles pour nombre de fournisseurs à l'effet que des marchés pour des contrats de services seront maintenant affichés sur notre Tableau des projets de marchés (voir *Le fournisseur*, No 8) et dans notre publication quotidienne *Marchés publics*.

Les entreprises de services canadiennes auront maintenant un accès facile aux annonces concernant les besoins du gouvernement pour des services évalués à 25 000 \$ ou plus. C'est là, un pas de plus en vue d'ouvrir les marchés publics fédéraux en

rendant leur accès plus équitable pour toutes les entreprises où qu'elles soient situées au Canada. Parallèlement, la concurrence intérieure s'en trouve rehaussée, aidant ainsi les entreprises canadiennes à devenir plus compétitives sur les marchés internationaux.

Cette initiative est une autre des retombées du dialogue ministre/industrie que j'ai entrepris il y a plus d'un an pour m'aider à mieux cerner vos préoccupations et vos besoins. Je vous entendais constamment me dire que vous vouliez que je rende plus accessibles les occasions d'affaires en éliminant le plus possible la paperasserie et les délais inutiles.





Le Fournisseur

Un bulletin d'information à l'intention de nos fournisseurs

No 9 hiver 1990-1991

En bref

Des colloques fort utiles	3
Désengagement de la TVF	4
Documents simplifiés	5
Gestion de la qualité	6
Grands projets de l'État	8

Le fournisseur est publié par la Direction générale des communications et des relations extérieures d'Approvisionnement et Services Canada. Toute correspondance doit être adressée à :

Le fournisseur
Direction générale des communications et des relations extérieures d'Approvisionnement et Services Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0S5

Émis sous l'autorité du Ministre des Approvisionnements et Services

© Ministre des Approvisionnements et Services
1990

ISSN 0835-8745



Imprimé sur du papier contenant des rebuts recyclés.

En 1991, l'invitation ouverte à soumissionner intègre les services

À compter du 1^{er} janvier 1991, les projets de marchés relatifs aux services seront inclus dans l'invitation ouverte à soumissionner d'ASC. Ainsi, les fournisseurs canadiens pourront plus facilement participer au processus d'achat du gouvernement fédéral.

Avec le début de la nouvelle année, les marchés relatifs aux services d'une valeur de plus de 25 000 \$ seront publiés dans l'édition quotidienne de *Marchés publics* et seront affichés au Tableau des projets de marchés (TPM), le tableau d'affichage électronique que les fournisseurs peuvent interroger facilement par modem (voir *Le fournisseur*, n° 8). Le 1^{er} avril 1991, un second ensemble de nouveaux services sera intégré au TPM (voir le tableau à la page 7).

En ajoutant à l'invitation ouverte à soumissionner les services d'une valeur de plus de 25 000 \$, le TPM sera augmenté de plus de 5 000 nouveaux marchés publics ouverts à la compétition — une augmentation de 50 %.

Marchés publics et le TPM offriront aux fournisseurs à travers le Canada la liste des marchés relatifs à des services professionnels dans des domaines comme la formation en

gestion, les services commerciaux d'essai en laboratoire, les services d'ingénierie et les services de contrôle de qualité. De même, les marchés relatifs à l'information comprendront désormais les services d'entretien par un tiers et d'intégration de systèmes. Les fournisseurs prendront également connaissance, à compter du 1^{er} janvier, des occasions d'affaires au sud de nos frontières lorsque les marchés découlant de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis seront ajoutés au TPM. Jusqu'à maintenant, on ne pouvait obtenir de l'information au sujet de ces marchés qu'en consultant la

Voir l'invitation ouverte, page 7

